E-book

RAHASIA

Mendulang Uang dan Membangun Masa Depan di Internet

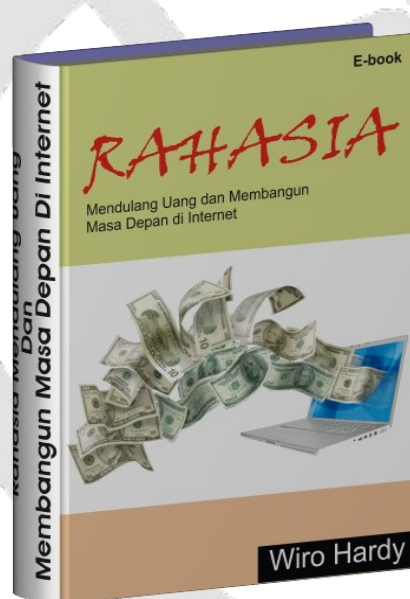
Wiro Hardy

Rahasia Mendulang Uang dan Membangun Masa Depan di Internet:

Jual Keahlian dan Bakat Anda Tanpa Boss,
di Manapun dan Kapanpun Anda Mau

Sebuah Panduan untuk Pekerja dan
Pebisnis Freelance Professional

Versi 1.0 Rev 1, Agustus 2014

Oleh Wiro Hardy

Temukan Rahasia Pekerja dan Pebisnis Freelance yang Menghasilkan Puluhan Hingga Ratusan Juta Rupiah Perbulan Dengan Bekerja di Manapun dan Kapanpun Mereka Mau

PT Panonpoe Media | www.projects.co.id

Daftar Isi

Pernyataan Hak Cipta

Disclaimer dan Aturan Penggunaan

Sedikit atau banyak, publikasi ini mengandung ide dan pendapat penulis. Informasi yang terkandung dalam publikasi ini dimaksudkan hanya untuk semata-mata tujuan pendidikan. Jika Anda bermaksud mengaplikasikan ide yang terkandung dalam publikasi ini, Anda bertanggung-jawab penuh atas tindakan Anda. Penulis tidak bertanggung-jawab atas kerusakan apapun yang mungkin terjadi dari penggunaan materi publikasi ini, dimana publikasi ini disediakan apa adanya dan tanpa garansi apapun.

Beberapa tulisan pada e-book ini disalin dari buku “Kiat Sukses menjadi IT Freelance” yang ditulis oleh Dominikus Juju dan Feri

Sulianta (lihat Daftar Pustaka).

Publikasi Lain

Tulisan ini didistribusikan bersamaan dengan tulisan "*Rahasia Membangun Kerajaan Bisnis Dengan Bantuan Bakat-Bakat Terbaik (Dan Menghemat Banyak Biaya di Saat yang Sama): Sebuah Panduan untuk Business Owner dan HRD Perusahaan.*" Anda dapat mengunjungi www.projects.co.id untuk mendapatkannya.

Kesempatan Menghasilkan Passive Income Hingga Seumur Hidup dengan Mempromosikan Projects.co.id

Anda memiliki kesempatan untuk memperoleh passive income hingga seumur hidup dengan mempromosikan Projects.co.id melalui **affiliate marketing**. Salah satu cara termudah melakukannya adalah dengan membranding ulang e-book ini dan menyebarkannya. Saya membahas lebih detil mengenai hal ini di halaman-halaman terakhir e-book ini. *Dont miss it*.

Anda memiliki kesempatan untuk memperoleh passive income seumur hidup dengan mempromosikan Projects.co.id melalui **affiliate marketing**. Salah satu Cara termudah melakukannya adalah dengan Membranding ulang e-book ini dan menyebarkannya. Saya membahas lebih detil mengenai hal ini di Halaman-halaman terakhir e-book ini. *Dont miss it*.

Tentang Wiro Hardy

Wiro Hardy, akrab disapa Wiro, adalah seorang entrepreneur dan penyuka dunia bisnis, properti dan internet. Bersama dengan sahabatnya, Chandra Setiawan yang sudah bergelut di dunia agen properti selama lebih dari 10 tahun, ia membuka CH Property, sebuah perusahaan agen properti di Tanjung Duren, Jakarta Barat awal tahun 2010. Pada tahun 2014, ia bergabung dengan PT Panonpoe Media, sebuah perusahaan IT di Bandung yang didirikan pada awal 2012, sebagai co-founder www.projects.co.id. Ia juga memiliki dan mengelola beberapa rumah kost di Grogol, Jakarta Barat, dengan situs www.kostnyaman.com.

Wiro lulus dari Universitas Bina Nusantara. Sewaktu kuliah tahun ke-2, ia mendirikan perusahaan yang bergerak di bidang komputer dengan modal hampir nol, dan menjadikan perusahaan ini pioneer online store sebelum akhirnya ditutup setelah 11 tahun berdiri. Perusahaan ini pernah meraih award sebagai The Best UKM dari KADIN dan kemudian *featured* di harian Bisnis Indonesia, Kompas, majalah Swasembada dan beberapa publikasi lainnya.

Wiro menyukai bisnis, termasuk dunia digital marketing, dunia properti dan IT. Ia cukup mengerti mengenai dunia investasi dan ilmu keuangan pribadi. Wiro bisa dihubungi di wiro [at] projects.co.id.

Tentang Projects.co.id

Projects.co.id adalah *Project and Digital Product Marketplace* atau tempat transaksi (menawarkan *project* dan mencari project) secara *online* antara *Owner* (pemberi kerja/pengguna jasa) dan *Worker* (pekerja/penyedia jasa). Projects.co.id juga menyediakan tempat untuk transaksi penjualan produk digital antara *Seller* (penjual produk) dan *Buyer* (pembeli produk). Dengan demikian Projects.co.id adalah *online marketplace* pertama di dunia yang menggabungkan dua konsep besar dan bersifat saling berhubungan. Dua konsep besar yang dimaksud adalah:

1. Transaksi project antara owner dan worker.

   "Semua pekerjaan yang hasil akhirnya bisa dikemas dalam bentuk file" bisa dikerjakan di Projects.co.id.

2. Transaksi jual-beli produk digital antara seller dan buyer.

   "Semua produk digital yang berupa file" bisa diperjual-belikan di Projects.co.id.

Setiap user yang sudah teregistrasi di Projects.co.id secara otomatis menjadi owner, worker, seller dan buyer.

Projects.co.id dikelola di bawah **PT Panonpoe Media** yang berbasis lokal dengan eksistensi dan legalitas perusahaan yang jelas yang sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

Melalui Projects.co.id, owner bisa secara leluasa menawarkan projectnya dan menentukan pilihan terbaiknya, worker bisa secara leluasa mempromosikan dirinya dan melakukan penawaran, seller bisa secara leluasa menjajakan produk-produk digitalnya dan buyer bisa secara leluasa mencari dan membeli produk digital yang dibutuhkan dengan kualitas terjamin.

Projects.co.id berfungsi sebagai *mediator*, *fasilitator* dan *penjamin* agar terjadi hubungan kerja yang win-win antara:

- Owner dan Worker: owner menerima hasil kerja sesuai dengan yang diinginkan dan worker menerima bayaran sesuai dengan yang dijanjikan.
- Buyer dan Seller: buyer menerima produk sebagaimana yang diinginkan dan seller menerima bayaran sesuai harga penjualan.

Tentang PT Panonpoe Media

PT Panonpoe Media didirikan di Bandung, Jawa Barat, pada tanggal 05 Januari 2012 dengan akte pendirian perusahaan yang disahkan oleh notaris Sylvia Kurniawati, S.H., M.Kn. Produk PT Panonpoe Media adalah www.projects.co.id.

CEO dan Founder PT Panonpoe Media adalah **Priyatna**, seorang entrepreneur yang dinamis dan berani dalam menghadapi tantangan. Sejak tahun 2007, pria kelahiran tahun 1977 ini telah terjun di bidang freelance dunia dan tercatat sebagai elite freelancer (2% rating tertinggi) dari freelancer seluruh dunia. Sebagai pelaku langsung di bidang o*nline marketplace,* Priyatna memiliki pengetahuan luas tentang cara kerja, aturan yang memberatkan, aturan yang menjadi daya tarik freelancer, trend dan kebiasaan pasar, dan sebagainya.

Saat ini Priyatna juga adalah CEO dan Founder CV Jagadata Informatika yang bergerak di bidang IT dan telah mendapatkan project dari banyak perusahaan asing, diantaranya adalah Swiss, Amerika Serikat, Inggris, Swedia, Australia, Israel dan Arab Saudi.

PT Panonpoe Media

Kompleks Permata Mekar Mulya Blok G No 1
Bandung 40614, Jawa Barat
Phone: +62-22-87882588

Email:

contact [at] projects.co.id

Twitter:

https://twitter.com/projectscoid

Facebook Page:

https://www.facebook.com/ProjectAndDigitalMarketplaceIndonesia

Google+ Page:

https://plus.google.com/106430813166880766445/about

LinkedLn:

https://www.linkedin.com/company/projects-co-id

Glossary

Outsource – Mengalihkan pekerjaan (*task*) yang perlu diselesaikan kepada pihak lain, bisa karena pihak tersebut jauh lebih ahli menyelesaikan pekerjaan tersebut ataukah karena *task* tersebut terlalu banyak menguras waktu Anda. Pengertian "outsource" di seluruh dokumen ini **bukan** "memiiki karyawan penuh waktu (fulltime) tetapi tidak berstatus sebagai pekerja tetap pada sebuah perusahaan." Pengertian "outsource" di seluruh dokumen ini adalah "mengalihkan pekerjaan (task) yang perlu diselesaikan kepada orang/pihak lain."

Project – Pekerjaan/tugas yang di-outsource oleh owner kepada worker di www.projects.co.id dengan tujuan mendapatkan hasil terbaik dengan biaya hanya per setiap kali pekerjaan/tugas dilakukan. Project ini dapat bernilai mulai dari beberapa puluh ribu rupiah hingga tidak terbatas. Pekerjaan/tugas apapun yang hasil akhirnya dapat dideliver dalam bentuk file (digital) dapat di-*post* sebagai project di www.projects.co.id.

Owner – Pemilik project atau pengguna jasa worker. Dalam hal ini owner bisa pemilik bisnis (perusahaan, UKM), bagian HRD dalam sebuah perusahaan, mahasiswa yang membutuhkan programmer untuk membantu

menyelesaikan tugas kuliah atau siapapun yang membutuhkan bantuan pekerja ahli dalam menyelesaikan masalahnya yang hasil pekerjaannya bisa di kirim dalam bentuk file atau jasa yang bisa dilakukan tanpa harus bertemu secara fisik.

Worker – Penyedia jasa atau pekerja bebas (*freelance*) dengan *skillset* khusus yang mengerjakan project dari owner. Pekerja bebas ini tidak berarti bekerja hanya part-time. Bisa saja worker adalah pekerja full-time, namun ia tidak terikat pada perusahaan tertentu, tidak terikat pada waktu kerja tertentu dan tidak terikat pada tempat kerja tertentu. Seorang worker bisa saja bekerja dari tempat tidur atau diatas gunung pada pukul 02:00 pagi tanpa mengurangi kualitas hasil akhir pekerjaannya.

Seller – Pemilik/penjual produk digital. Banyak produk digital yang dapat dijual di space penjualan Projects.co.id, selama produk tersebut bisa dikemas dalam bentuk file, misalnya saja audio, video, *software*, *plugin*, tutorial, e-book, foto, desain, *script, template*, *themes,* dan masih banyak lagi.

Buyer – Pembeli produk digital. Berbeda dengan *marketplace* lain, semua produk digital yang dijual di Projects.co.id adalah produk yang sudah lolos verifikasi dan validasi oleh tim tester Projects.co.id. Dengan demikian, dapat dipastikan bahwa semua produk digital yang dijual di Projects.co.id adalah produk berkualitas dan dapat berfungsi dengan sebagaimana mestinya.

Freelance – Melakukan pekerjaan/bisnis namun tidak terikat pada perusahaan/pemberi kerja/owner tertentu. “Freelance” seringkali di salah-artikan dengan “part-time”. “Part-time” adalah bekerja paruh waktu. Seorang pekerja/pebisnis freelance dapat bekerja part-time maupun full-time.

Freelancer – Orang yang melakukan pekerjaan/aktivitas freelance.

Kebangkitan *Freelancing* di Indonesia

Minggu ini adalah kesekian kalinya saya mendengar kabar bahwa orang-orang meninggalkan pekerjaan full-timenya untuk menjadi seorang *freelancer*. Kabar ini seakan-akan membuktikan kebenaran data terbaru yang menunjukkan kebangkitan freelancing di Indonesia.

Intuit 2020 Report memprediksi bahwa “traditional employment” tidak akan lagi menjadi standard, digantikan oleh pekerja lepas seperti freelancer dan pekerja paruh waktu. Trend jangka panjang terhadap pengrekrutan pekerja lepas akan berlanjut dengan kenaikan lebih dari 80% dari keseluruhan rencana korporasi-korporasi besar dalam meningkatkan secara substansial penggunaan akan tenaga kerja yang fleksibel.

Menjadi freelancer adalah pilihan yang baik untuk menghasilkan uang, mengejar mimpi dengan fleksibilitas tempat dan waktu dan bahkan untuk membangun jenjang karir. Freelancing juga dapat mengasah keahlian dan disaat yang sama memungkinkan Anda membangun network yang mungkin

dibutuhkan nanti ketika Anda membangun bisnis sendiri. Dunia freelancer adalah dunia kerja yang penuh kebebasan namun bertanggung-jawab. Dengan menjadi seorang freelancer, Anda bisa menentukan sendiri masa depan Anda.

Jika Anda tidak freelancing, Anda kehilangan salah satu kesempatan terbesar dalam jaman internet ini. Di Indonesia saat ini terdapat puluhan ribu hingga ratusan ribu freelancer yang berasal dari seluruh Indonesia yang didominasi oleh kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung dan Yogyakarta.

Mengenal Dunia Freelance

Bagi Anda yang sudah bertahun-tahun bekerja di kantoran atau instansi tertentu, mungkin pernah merasa jenuh dengan pekerjaan yang tiada habisnya, pekerjaan yang itu-itu saja, berbagai macam aturan yang mengekang, "suara" Anda tidak didengar, boss Anda yang menyebalkan, hubungan yang terbatas, jabatan dan/atau gaji yang tidak pernah naik dan lingkungan kerja yang individualistis, padahal sebenarnya Anda sudah bekerja pada perusahaan tersebut cukup lama dan memiliki kinerja yang baik.

Berbagai hal tersebut tentu membuat Anda berpikir, bahwa sebenarnya lebih enak kalau bisa bekerja sendiri atau mungkin menjadi seorang boss bagi diri Anda sendiri, apalagi setelah

melihat kesuksesan teman-teman Anda yang bekerja sebagai freelancer. Anda mungkin melihat bahwa mereka bekerja dengan kondisi yang lebih menyenangkan, namun pendapatannya melebihi orang-orang yang bekerja secara full time di perusahaan.

Dunia freelance tentu memiliki keistimewaan sendiri, dibandingkan dengan dunia kerja lainnya, dan boleh di bilang sangat istimewa. Dunia freelance umumnya dihuni oleh orang-orang yang ingin bekerja secara fleksibel, tanpa ada tekanan, bekerja dengan berbagai ide mereka sendiri, orang-orang yang ingin memiliki pendapatan yang lebih dan orang-orang yang ingin memiliki banyak waktu untuk mengembangkan bakat dan kemampuan mereka.

Mengapa Menjadi Seorang Freelancer?

Tentu ada banyak alasan kenapa seseorang memilih untuk menjadi seorang freelancer, meninggalkan pekerjaan rutinnya atau melakukan *resign* dari perusahaan tempatnya bekerja. Berikut ini adalah beberapa alasan kenapa seseorang memilih untuk menjadi seorang freelancer:

- Gaji, tunjangan dan fasilitas yang tidak sesuai
- Apa yang dikerjakan tidak sesuai kata hati
- Melihat kesuksesan para freelancer
- Lingkungan kerja yang tidak sehat
- Ingin mengembangkan bakat dan kemampuan lainnya
- Ingin kembali menjadi “human sosialita”
- Bisa menentukan arah dan masa depan sendiri

Keuntungan dan Kerugian Menjadi Freelancer

Berikut ini adalah keuntungan-keuntungan menjadi seorang freelancer:

- Tidak terikat pada perusahaan tertentu
- Waktu yang fleksibel
- Tempat bekerja bebas
- Dapat membangun ruangan kerja sesuai keinginan
- Bebas menentukan harga project
- Memiliki kesempatan untuk belajar hal lain
- Menjadi boss bagi diri sendiri
- Sisi finansial dan hasil kerja yang lebih menarik

Sedangkan kerugian menjadi seorang freelancer adalah:

- Harus siap dengan penghasilan yang tidak menentu. “Penghasilan tidak menentu” berarti Anda dapat memiliki penghasilan kecil, namun juga bisa berarti memiliki penghasilan besar.
- Harus siap bersaing
- Harus pintar mengatur waktu
- Harus berprofesi ganda

Siapa Saja yang Dapat Menjadi Freelancer

Siapa saja yang memiliki keahlian, waktu, komputer dan akses internet dapat menghasilkan uang dan kemakmuran melalui bisnis freelancing. Bisa saja Anda adalah:

- seorang ibu rumah tangga yang ingin memiliki bisnis freelance yang berhasil, yang menghasilkan income yang bagus namun tetap memiliki waktu yang berkualitas bersama dengan anak-anak Anda.
- professional perusahaan yang bosan dengan ritme kerja kantoran dan ingin lepas dari jam kerja kaku namun tetap ingin mendapatkan penghasilan yang sama menariknya atau bahkan lebih menarik.
- mahasiswa.

- pekerja ahli yang ingin berbisnis dengan menjual *skill*.
- orang biasa yang hanya sekedar ingin menghasilkan income tambahan di antara pekerjaan utama.
- anggota masyarakat umum yang mengisi waktu sambil melamar pekerjaan idaman full-time.
- siapa saja yang sudah merasa jenuh dengan pekerjaan kantoran yang tiada habisnya, pekerjaan yang itu-itu saja, berbagai macam aturan yang mengekang, boss Anda yang menyebalkan, hubungan yang terbatas, gaji dan/atau jabatan yang tidak pernah naik.

Siapa saja yang memiliki keahlian, waktu, komputer dan akses internet dapat menghasilkan uang dan kemakmuran melalui bisnis freelancing.

Prinsip dan Mindset Utama Seorang Freelancer

Sebagai seorang freelancer, Anda harus memegang prinsip dan mindset utama dan sangat penting ini, bahwa "***Apa pun keahlian yang Anda miliki, pasti ada orang yang membutuhkan dan siap membayarnya.***"

Saking pentingnya prinsip ini, saya sebutkan sekali lagi di bawah ini:

Apa pun Keahlian yang Anda miliki, Pasti Ada Orang yang Membutuhkan dan Siap Membayarnya!

Interview with The vampire*, eh, *with The Freelancer

Interview ini saya kutip dari buku "Kiat Sukses Menjadi IT Freelance" yang ditulis oleh Dominikus Juju dan Feri Sulianta dan diterbitkan oleh PT Elex Media Komputindo pada tahun 2010: untuk mengetahui lebih jauh mengenai dunia freelancer, penulis sengaja meng-*interview* seorang penulis yang pernah bekerja di perusahaan ternama, mengajar di kampus dan akhirnya memutuskan untuk *resign* dan menjadi seorang freelancer. Berikut petikan wawancaranya:

<u>Mengapa Anda memilih untuk resign dari tempat Anda bekerja?</u>
Pekerjaan di kantor setelah dilakoni 8 tahun, tidak membuat saya bisa menikmati kreativitas diri seutuhnya, bahkan pekerjaan kantoran banyak menyita waktu sehingga membatasi

kreativitas saya. Dari jam 8 s.d jam 5, sampai rumah sudah capek. Tidak banyak yang bisa dikerjakan, sabtu dan minggu hanya bisa santai-santai dan hang out. Tidak ada waktu lagi untuk pengembangan kreativitas. Meskipun salary mencukupi, tapi kalau begini terus, saya bisa memprediksi 3-4 tahun ke depan pasti saya akan begitu-begitu juga melakoni pekerjaan saya.

<u>Begitu ya... setiap hari waktu dihabiskan di kantor.</u> *Bahkan dari pengalaman rekan-rekan yang lain, mereka sudah puluhan tahun di profesi yang sama, di kantor yang sama pula. Sayangnya, mereka bekerja kareka kebutuhan, meskipun sudah tidak menyukai pekerjaannya lagi. Tapi kalau mereka suka dengan pekerjaannya sih tidak masalah. Apapun itu pekerjaan kantoran pastilah menyita hampir semua waktu yang ada.*

<u>Apakah Anda menyesal resign dari perusahaan tempat Anda bekerja dan kira-kira apakah akan kembali ke dunia kerja kantoran?</u> *Saya justru menikmati kerja santai seperti ini. Pekerjaan kantoran mungkin menyenangkan, tapi menimbulkan kejenuhan tersendiri. Kadang kangen saja sih dengan suasana kantor, tapi kalau dipikir-pikir kapan juga saya*

bisa bangun siang, fitness pagi-pagi disaat orang-orang sibuk ngantor, lari pagi, nonton siang-siang di bioskop, hahaha... Justru inilah nikmatnya hidup, hidup menyenangkan dan menyehatkan. Saat ini saya menikmati hidup yang bebas seperti ini, menjadi boss bagi diri sendiri. Tetapi justru bekerja freelance harus punya integritas diri yang kuat, kalau tidak ya.. mana ada penghasilan. Jadi harus punya manajemen diri yang baik, kapan kerja kapan bermain, dan semuanya harus bisa fleksibel.

Berarti menjadi seorang freelance itu sebuah keputusan yang bulat ya? *Yeap. Tapi... tetap harus dipikirkan masak-masak. Kalau resign tapi tidak ada pegangan ya percuma saja. Saya sebelumnya sudah punya rencana kalau resign saya masih bisa mengajar sebagai dosen, saya juga masih bisa menulis buku di Elex Media. Ditambah saya suka berinvestasi.*

Oh ya, jadi kalau memang mau resign harus punya persiapan dulu ya? *Yeap, masak mau jadi penganguran? Minimal ada sesuatu yang memang lebih worthy dari pekerja kantoran yang ingin dikembangkan dan bisa menghidupi. Tapi kalau belum sanggup ya jangan dulu. Ada juga orang yang justru memulainya dari kerja freelance dulu baru ngantor, agak terbalik sih. Mungkin mereka belum menemukan satisfaction dari bidang yang benar-benar disukai atau mungkin mereka berpikir kerja kantoran masih lebih menjamin dan tidak merepotkan. Biasanya mereka menginginkan yang pasti-pasti saja, tetapi saking pastinya mereka tanpa sadar akan semakin "pasti" kalau 10*

tahun mendatang mereka pasti akan tetap seperti itu.

Dalam perusahaan biasanya kita diminta merapatkan segala sesuatu di manajemen perusahaan, apakah pernah mengalami dimana pendapat kita tidak didengar, dan hal itu menjadikan kita ingin resign dari pekerjaan? *Wah itu tergantung juga sih. Didengar atau tidak itu bergantung dengan kebutuhan perusahaan dan budget. Biasanya perusahaan yang perusahaan tidak terlalu besar, sering begitu. Perusahaan seperti itu juga membuat kita sulit menapaki karier dan mengembangkan pengalaman juga ketrampilan. Kebutuhan perusahaan yang seperti itu kan terbatas. Di Indonesia, perusahaan seperti itu cenderung stabil dan aman, tetapi tetap saja dalam jangka panjang tidak akan memberikan kita skill yang baru. Jadi itu-itu saja yang dikerjakan. Misalnya, mereka masih pakai program aplikasi DOS, sudah hampir 20 tahun tidak pernah ganti.*

Apakah penghasilan bisa mempengaruhi seseorang untuk melakukan resign? Tunjangan dan fasilitasnya kurang misalnya? *Sangat mempengaruhi. Beberapa tahun yang lalu saya mau resign, gaji saya akhirnya dinaikan. Tiga tahun yang lalu, saya juga mau resign, dinaikan lagi dan malah dikasih 1 hari off. Tapi tetap saja kalau memang sudah tidak betah ya mau apa dikata. Kalau kurang salary sih ya sudah lebih baik segera saja resign. Kenapa harus melakukan pekerjaan yang penghasilannya tidak sepadan. Tunjangan dan fasilitas juga berpengaruh.*

Perusahaan yang tidak mengikat karyawannya, bisa ditebak karyawannya tidak akan bertahan lama.

Bagi para freelancer jangan takut nanti tidak bisa berkarya. Apalagi jika Anda mempunyai skill, masih banyak di luar sana yang membutuhkan Anda. Tinggal seberapa jelinya Anda saja mengamati peluang bisnis yang ada.

<u>Apa yang perlu dilakukan jika kita ingin serius menjadi seorang freelancer?</u>

- *pastikan dan analisa skill kita.*
- *tingkatkan kemampuan kita.*
- *perbanyak relasi karena dari relasilah kita umumnya mendapatkan job-job freelance dan fleksibel yang bagus.*
- *mau berkembang dan berani terima tantangan.*
- *punya kreativitas.*

Ini bisa diterapkan untuk semua bidang keahlian.

<u>Apa untung dan ruginya menjadi seorang freelance?</u> Untungnya, selain yang sudah saya ceritakan tadi itu, kita juga lebih fleksibel dan punya lebih banyak waktu untuk diri sendiri. Kalau ruginya, kita harus lebih pintar menyikapi hal-hal yang

tidak pasti. Anda sendiri yang bisa menjamin, bukan orang lain.

Pertanyaan terakhir, apa pesan Anda untuk para freelancer Indonesia? *Jangan pernah minder untuk menjadi freelancer, justru Anda bisa menjadi BOSS bagi diri sendiri sepenuhnya. Banyak BOSS yang mengawali dirinya sebagai freelancer dan tetap memiliki karakter kerja sebagai freelancer, asyik bukan?*

Dari interview tersebut, ternyata menjadi freelancer bisa sangat dinikmati.

Resep Utama menjadi Pekerja Freelance Sukses

Resep #1: Komitmen Tinggi untuk Sukses

Secara sederhana, “komitmen” dapat didefinisikan sebagai “susah senang dijalani.” Banyak sekali orang yang ingin menjadi sukses, tetapi hanya terbatas pada “ingin”. Hanya orang yang berkomitmen yang mau membayar harganya. “Ingin” saja tidak akan membawa Anda kemanapun. Anda harus melakukannya! *Login*-lah rutin ke www.projects.co.id untuk mempercepat Anda melihat informasi project yang tersedia dan disaat yang sama “jam terbang” Anda akan tercatat secara sistem dan meningkat.

Ingatlah satu prinsip penting mengenai pentingnya komitmen ini: “Semakin banyak energi dan usaha yang Anda kerahkan untuk

membuat orang lain (owner) sukses, Anda juga semakin sukses." Rahasianya adalah memberi terlebih dahulu, baru menerima, bukan sebaliknya.

Resep #2: Etos Kerja "Ya, Saya Dapat Mengerjakannya untuk Anda"

Sebagai freelancer baru, jika Anda ingin sukses, apapun yang owner minta Anda lakukan --jika Anda yakin bisa mengerjakannya dan tentu saja jika tidak melanggar hukum dan melanggar etika-- maka Anda harus melakukannya. Hal ini benar untuk semua jenis keahlian dan semua bidang. Jika Anda yakin Anda bisa melakukan tugas tersebut dengan baik, maka jawaban Anda harus selalu "Ya, saya dapat mengerjakannya untuk Anda."

Begitu mereka menerima jawaban tersebut dan menyewa Anda, secara otomatis Anda berkomitmen. Akan ada review atas pekerjaan Anda. Akan ada uang diatas meja. Tidak penting seberapa sederhana atau komplek tugas tersebut, Anda harus memberikan 100% kemampuan Anda seakan-akan hidup Anda tergantung pada hal tersebut.

Jadilah seoarang pekerja freelance professional. Jangan lakukan apapun untuk siapapun kecuali Anda dapat berkomitmen untuk memberikan kualitas produk/kerja dan

pelayanan terbaik yang melebihi ekspektasi mereka. Jika Anda diharapkan menyelesaikan pekerjaan (deadline) dalam waktu 7 hari, selesaikanlah dalam 5 atau 6 hari atau bahkan dalam 3 atau 4 hari. Jika ada diharapkan menghasilkan tulisan minimal 10 halaman, berikanlah 12 atau 15 halaman, jangan hanya *pas-pasan* 10 halaman. Semua orang akan sangat menghargai Anda karena itu.

Resep #3: Mulailah dari yang Kecil, Bangun Reputasi dan *Win Big*

Jika Anda masih pemula, ambillah project-project kecil tanpa mengabaikan project-project besar. Kerjakan dengan (sangat) baik untuk membangun reputasi Anda. Hanya dua hal saja yang membedakan Anda dengan freelancer lainnya, tapi dua hal ini akan membuat perbedaan bumi dan langit: attitude Anda dan hasil kerja Anda. Jangan berjanji kepada owner (atau siapapun) apa yang tidak akan sanggup Anda penuhi. Jadikan adagium "*my word is my bond*" sebagai salah satu aturan utama Anda.

Pentingnya "Mempermak" Halaman Profil Projects.co.id Anda

Halaman profil adalah *showcase* Anda, etalase Anda. Memang semua orang tidak berhak menilai orang lain --apalagi hanya dengan melihat halaman profil mereka--, tetapi ini tidak berlaku untuk owner. Owner tidak mengenal Anda dan mereka hendak

mempertaruhkan uang mereka untuk menyewa Anda mengerjakan sesuatu yang penting. **Hal pertama yang akan mereka lakukan adalah melihat halaman profil Anda.** Mereka perlu tahu dua hal utama ini: “siapa Anda?” dan “apa yang Anda dapat lakukan untuk saya?”

Tampilan foto yang tidak menarik, deskripsi keahlian Anda yang tidak lengkap dan terlihat ada apanya, kesalahan-kesalahan ketik yang mungkin sederhana tetapi akan memberikan kesan tidak professional, dan Anda bisa pastikan hanya ada sedikit (sekali) owner yang tartarik untuk berbisnis dengan Anda.

Gunakan foto asli Anda yang terlihat rapi dan professional. Tersenyumlah ketika di foto. Berikanlah kesan ramah dan kesan bahwa Anda adalah orang yang hangat dan menyenangkan untuk diajak bekerja bersama. Tidak ada yang suka bekerja bersama dengan orang yang tidak menyenangkan. O ya, ngomong-ngomong mengenai “menjadi orang yang menyenangkan”, ketika Anda berkomunikasi dengan owner, sebutlah namanya setidaknya dua kali dalam pesan Anda yaitu di kalimat pertama dan kalimat terakhir, dan jangan salah

mengeja namanya. Itu adalah hal sederhana namun dapat berdampak baik bagi Anda. Jika Anda terpaksa harus menggunakan gambar lain yang bukan foto diri Anda, jangan gunakan gambar lucu yang terlihat konyol dan mengelikan, apalagi gambar yang tidak mengambarkan sopan santun.

Tuliskan deskripsi lengkap mengenai diri Anda, keahlian, pengalaman kerja, pendidikan dan kursus yang pernah (atau sedang) Anda jalani. Ceritakan apa yang dapat Anda lakukan dengan baik. Tuliskan sejarah pekerjaan Anda. Tambahkan gambar (image) dan/atau video untuk mendukung tulisan Anda. Pastikan *keyword* Anda tertera di halaman tersebut, namun jangan menyebut keyword tersebut berulang-ulang. Misalnya Anda adalah seorang web developer dan Anda sangat hebat melakukannya. Pastikan kata “web developer” ada di halaman tersebut. Ketika seseorang entah dimana membutuhkan jasa seorang web developer dan mencarinya melalui Google, halaman profil Anda mungkin akan muncul di halaman pencariannya.

Di halaman profil ini, Anda tidak perlu menampilkan hobby, status pernikahan dan tantangan atau kesulitan hidup Anda (kecuali misalnya Anda adalah seorang programmer, Anda dapat menuliskan bahwa hobby Anda adalah *coding* dan Anda sudah melakukan ini sejak Anda berada di kelas 5 SD).

Tulislah deskripsi diri Anda dengan professional. Ingatlah bahwa ini bukan media sosial, jadi jangan mempermalukan diri Anda dengan gaya penulisan seakan-akan Anda sedang menulis untuk seorang teman baik di facebook. Ini adalah tempat Anda berbisnis dan menghasilkan uang sungguhan dimana keprofessionalan Anda akan dinilai diatas segala-galanya.

Gunakan *username* yang gampang diingat dan terkesan professional. Di website membership yang lain, Anda mungkin ingin menggunakan username yang lucu dan mengelitik seperti “rajahutan88”, “kacangpolongnikmat” ataupun “sepatubutut75.” Tidak masalah karena Anda mungkin tidak menghasilkan uang dari situs-situs tersebut, tetapi yang Anda lakukan di Projects.co.id adalah berbeda. Anda melakukan pekerjaan yang serius disini: pekerjaan yang membutuhkan image seorang professional dan ahli di bidangnya. Anda menghasilkan uang nyata. Uang yang dapat Anda cium baunya, uang yang dapat Anda gunakan untuk membayar uang sekolah anak dan uang yang dapat Anda gunakan untuk membayar makan malam yang menyenangkan bersama keluarga. Username seperti “adityasaputra”, “ahli-design” atau “pt-jaya-sakti-solusindo” akan memberikan kesan yang jauh lebih baik dan profesional.

Gunakan alamat email utama Anda. Hubungkan alamat email ini ke *smartphone* Anda agar setiap ada pesan masuk, Anda akan mengetahuinya dengan cepat. Ingatlah bahwa kecepatan Anda

merespon pertanyaan owner ataupun kecepatan Anda melakukan bid sangat berpengaruh pada hasil yang Anda peroleh.

Satu tip sederhana adalah jika Anda menemukan halaman profil worker lain yang mengesankan Anda, pelajarilah halaman tersebut agar Anda dapat mengaplikasikannya dalam halaman profil Anda sendiri, tapi jangan di tiru *mentah-mentah*. Gunakan jurus “ATM”: Amati, Tiru dan Modifikasi.

Jangan berbohong! Melebih-lebihkan kemampuan Anda juga termasuk dalam kategori ini. Berpikirlah jangka panjang. Kebohongan hanya akan merugikan Anda, karena sistem escrow Projects.co.id memastikan hanya worker yang telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik yang akan mendapatkan uangnya. Skor, rating dan rangking Anda juga akan rendah jika hasil pekerjaan Anda tidak memuaskan owner.

Hingga titik ini, entah Anda sadar atau tidak, Projects.co.id adalah tempat yang tepat bagi Anda untuk **membangun reputasi**. Anda boleh mengatakan segala yang hebat tentang diri Anda, tetapi jika tanpa bukti, tidak akan banyak orang yang akan percaya. Sistem skor-rating-rangking di Projects.co.id akan menjadi bukti kehebatan dan komitmen Anda, dan akan menjadi salah satu modal Anda menuju kesuksesan.

Hingga titik ini, entah Anda sadar atau tidak, Projects.co.id adalah tempat yang tepat bagi Anda untuk **membangun reputasi**. Anda boleh mengatakan segala yang hebat tentang diri Anda, tetapi jika tanpa bukti, tidak akan banyak orang yang akan percaya. Sistem skor-rating-ranting di Projects.co.id akan menjadi bukti kehebatan dan komitmen Anda, dan akan menjadi salah satu modal Anda menuju kesuksesan.

Pentingnya Memberikan *Sample* atau *Prototype*

Pengalaman saya sebagai owner project, saya cenderung memilih worker yang telah memberikan sample atau prototype. Memberikan prototype menunjukkan bahwa Anda mengerti apa yang hendak Anda lakukan sehubungan dengan project tersebut. Melakukan hal ini akan meningkatkan kesempatan Anda memenangkan bid dan mendapatkan project hingga lebih dari 50%.

Sebagai contoh, katakanlah Anda ingin mem-bid project "membuat aplikasi android untuk menampilkan resep masakan." Sebelum Anda mem-bid, buatlah tampilan awal dari aplikasi tersebut. Rancang dengan singkat menu-menunya. Sertakanlah rancangan ini sewaktu Anda melakukan bidding. Hal ini akan membuat owner terkesan dan secara otomatis meningkatkan kesempatan Anda mendapatkan project tersebut.

Jenis Project Yang Cocok Untuk Freelancing

Beberapa jenis project berikut ini cocok untuk freelancing, namun tidak terbatas pada jenis-jenis project yang disebutkan ini saja: desain grafis (brosur, logo, maskot, cover buku/ebook, sticker, komik, email dan newsletter, *corporate identity kit*, label, kardus, dll), membuat aplikasi/program komputer, membuat aplikasi/program untuk mobile phone (android, iphone, dll), menerjemahkan artikel/buku, copywriting, menulis press release, menulis buku/ebook (ghostwriting), membuat dan mengedit video/multimedia, merekam audio (voice talent), mengirim email masal, data entry, *fact checking*, *travel planning*, accounting, analisa investasi, jasa pajak, kontrak hukum, mencari jawaban atau nasehat professional atas permasalahan tertentu, membangun atau memperbaiki website, menambah modul atau fasilitas website, memperbaiki atau mensetting ulang server, *research*, beriklan dengan cara mengirimkan tweet melalui twitter, menambah likes pada facebook page, menambah follower, menambah backlink untuk website, SEO (Search Engine Optimization), dan lain-lainnya.

Banyak sekali jenis project yang dapat Anda kerjakan secara freelance. Semua pekerjaan yang hasil akhirnya dapat dikemas dalam bentuk file digital dapat dikerjakan secara freelance di projects.co.id.

Ingatlah bahwa "***apa pun keahlian yang Anda miliki, pasti ada orang yang membutuhkan dan siap membayarnya.***"

Apa pun Keahlian yang Anda miliki, Pasti Ada Orang yang Membutuhkan dan Siap Membayarnya!

Prinsip-Prinsip untuk Mendapatkan Hasil Terbaik dengan Freelancing

Seperti apapun di dunia ini, freelancing juga tidak ada jalan pintas. Anda perlu mengembangkan mindset dan prinsip tertentu untuk mendapatkan hasil terbaik:

Prinsip #1: Fokuskan Keseimbangan Antara Kualitas dan Biaya

Sebagai seorang freelancer, Anda tidak dapat semata-mata

fokus pada kualitas tetapi mengabaikan biaya. Dan sebaliknya, Anda juga tidak dapat hanya fokus pada biaya/harga penawaran tetapi mengabaikan kualitas. Anda perlu menyeimbangkan keduanya. Anda tidak ingin memberikan penawaran harga (bidding) terlalu tinggi untuk jasa Anda, namun Anda juga sangat dianjurkan untuk tidak menawarkan keahlian Anda di harga yang luar biasa rendah. Baiklah, apa yang saya katakan mungkin tidak tepat. Anda boleh memberikan penawaran dengan harga (sangat) rendah, namun hanya dan hanya jika alasan Anda adalah untuk membangun reputasi dan membangun hubungan. Disaat reputasi Anda sudah bagus di Projects.co.id (dibuktikan dengan skor, rating dan ranking yang tinggi), Anda perlu menyeimbangkan penawaran harga Anda dan kualitas.

Prinsip #2: Tidak *Melulu* hanya mem-bid Project Bernilai Tinggi

Terutama jika Anda adalah seorang freelancer baru, jangan mengfokuskan diri Anda untuk hanya mem-bid pada project-project bernilai tinggi. Project bernilai tinggi memang mengiurkan tetapi membutuhkan jam terbang yang tinggi. Mulailah dengan mengerjakan project-project bernilai kecil dengan baik dan pelan-pelanlah merangkak naik. Sepanjang perjalanan tersebut, bangunlah reputasi Anda.

Prinsip #3: Perlakukan Owner dengan Hormat

Semua orang suka diperlakukan dengan hormat. Menghormati orang lain sama sekali tidak merugikan Anda. Jangan bertindak seperti seorang tirani kecil hanya karena *mentang-mentang* keahlian Anda sangat dibutuhkan oleh owner. Hindari mengancam akan memberikan feedback negatif agar reputasi mereka rusak hanya karena kesalahan-kesalahan kecil yang dapat diperbaiki. Jangan lakukan ini.

Ingatlah bahwa owner juga memiliki kehidupan yang sibuk, sama seperti Anda. Mereka memiliki keluarga, bisnis yang perlu diurus, pekerjaan/project yang lain dan kadang-kadang mengalami keadaan darurat tertentu. Mengharapkan mereka *standby* 24/7 bukanlah cara yang tepat untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan. Perlakukanlah mereka dengan hormat dan Anda akan mendapatkan perlakuan yang sama. Hindarilah bersikap tidak menyenangkan dan saling menyalahkan. Diatas semua itu, ingatlah bahwa ownerlah yang membayar Anda. Jangan lupakan itu. Dan jangan lupakan pula owner yang sama mungkin akan memberikan Anda *repeat order* di masa yang akan datang.

Prinsip #4: Mengerti bahwa Kesalahan Terjadi

Tidak ada hal yang sempurna di dunia ini, demikian juga project

Anda. Tidak ada project yang akan 100% bebas dari kesalahan. Ini terutama benar ketika Anda bekerja dengan owner baru. *Mereka* akan membuat kesalahan dan *Anda* pun akan membuat kesalahan. Ingatlah bahwa pada akhirnya kesalahan-kesalahan ini menuju pada kualitas dan project yang terselesaikan dengan baik.

Jangan panik jika terjadi kesalahan. Tunjukan saja bagian mana yang harus diperbaiki atau dijelaskan. Lebih penting lagi, jika ini adalah kesalahan Anda, akuilah itu dan tidak perlu disembunyikan. Berlaku jujur adalah langkah pertama dalam membangun kepercayaan. Pada akhirnya ini akan memberikan hasil yang lebih baik dan hubungan jangka panjang saling menguntungkan yang lebih kokoh.

Prinsip #5: Minta Deskripsi dan Instruksi dengan Jelas

Kesalahan umumnya terjadi karena sesuatu tidak dikomunikasikan dengan tepat antara owner dan worker. Orang membuat kesalahan ketika mereka tidak memiliki deskripsi dan instruksi yang jelas. Luangkan waktu untuk meminta deskripsi project yang detil.

Prinsip #6: Bertanyalah dengan Pintar

Banyak dari kita mengira bahwa bertanya hanya bertujuan untuk mendapatkan kejelasan, namun bertanya dengan pintar adalah salah satu cara terbaik untuk membangun hubungan awal dengan cara membuka percakapan (conversation). “Bertanya dengan pintar” menunjukkan bahwa Anda tertarik dengan project tersebut, sudah membaca seluruh deskripsi project dan menunjukkan Anda adalah ahli di bidangnya. Jika Anda tidak ahli, Anda tidak dapat mengajukan pertanyaan yang tepat.

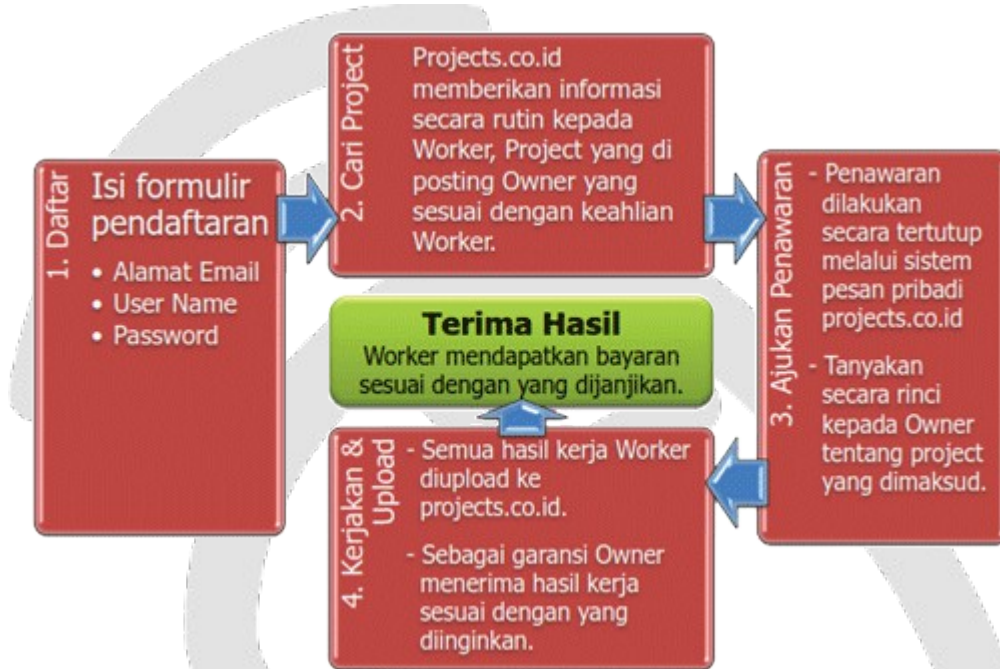
Prinsip #7: Bid untuk Besok, Bukan Untuk Hari Ini

Jika Anda ingin tetap memiliki project terus menerus, bid lah untuk hari besok meskipun Anda masih mengerjakan project lain hari ini, karena Anda belum tentu mendapatkan project yang Anda bid tersebut dan setiap project memiliki waktu beberapa hari/minggu sebelum ditutup. Dengan demikian Anda akan memiliki *work flow* yang lebih konsisten, lebih bisa diprediksi dan lebih menguntungkan.

Prinsip #8: Jangan berkata Jelek Mengenai Worker dan/Atau Owner Lain

Memuji diri dan menyebutkan kelebihan Anda adalah satu hal, namun menjelek-jelekan worker dan.atau owner lain adalah hal yang berbeda. Selalu merupakan ide yang buruk untuk

menjelek-jelekan mereka. Menjelek-jelekan orang lain hanya akan memberikan kesan buruk terhadap diri Anda sendiri.

Alur Kerja Worker di Projects.co.id

Mengapa Projects.co.id adalah Pilihan Terbaik untuk Freelancing

Keunggulan projects.co.id dapat dirumuskan dalam kata **AJEEB**, yaitu:

1. **Aman**

   ✔ Kedudukan dan legalitas perusahaan yang jelas, berdomisili tetap di Indonesia dan mudah dihubungi.

   ✔ Didukung oleh tim Projects.co.id yang professional dan berpengalaman.

- ✔ Memiliki tim arbitrase untuk menyelesaikan sengketa yang mungkin terjadi.
- ✔ Jaminan “pekerjaan selesai atau uang kembali”.
- ✔ Semua produk digital yang dipublish telah diseleksi oleh admin Projects.co.id.
- ✔ Proses transfer uang menggunakan bank nasional.
- ✔ Semua proses transaksi liquid dan aman.

2. Jelas

- ✔ Semua detail pekerjaan, spesifikasi, waktu pelaksanaan serta biaya sudah disepakati sejak awal.
- ✔ Prosedur pelaksanaan pekerjaan jelas dan transparan bagi semua pihak.
- ✔ Semua produk digital yang dipublish telah divalidasi oleh admin Projects.co.id.
- ✔ Sistem penilaian (skor-rating-rangking) memudahkan semua pihak dalam menentukan pilihan dan terhindar dari penipuan.

- ✔ Sistem navigasi detail dan jelas tersaji secara sederhana dan simple.

3. **Efektif**

- ✔ Owner bisa mencari tenaga ahli dibidangnya dengan cepat & benar.
- ✔ Worker bisa mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan keahliannya.
- ✔ Owner & worker dapat berkomunikasi secara langsung.
- ✔ Seller dapat dengan mudah mempromosikan dan menjual produk digitalnya.
- ✔ Buyer dapat dengan mudah memilih dan membeli produk digital yang sesuai kebutuhan.
- ✔ Seller & buyer dapat berkomunikasi secara langsung.

4. **Efisien**

- ✔ Besaran biaya dari setiap proyek bisa ditentukan sebelumnya, tidak akan terjadi pembengkakan biaya seperti yang biasa terjadi pada sistem konvensional.
- ✔ Owner hanya membayar sejumlah biaya yang sudah disepakati, tidak ada biaya lain.
- ✔ Seller memiliki peluang penjualan produk lebih banyak.
- ✔ Buyer hanya membayar dengan harga yang telah ditentukan.
- ✔ Fee yang kecil dan kompetitif.

5. **Berkualitas**

- ✔ Owner mendapatkan hasil kerja sebagaimana yang diharapkan.

- ✔ Worker mendapatkan pembayaran sebagaimana yang dijanjikan.
- ✔ Seller mendapatkan bayaran sesuai harga yang ditetapkan.
- ✔ Buyer mendapatkan produk digital dengan kualitas terjamin.

Cara Kerja Projects.co.id

Sistem Projects.co.id telah dirancang sedemikian rupa sehingga semua orang dapat menelusuri:

- ➢ Project-project yang sudah di posting di Projects.co.id.
- ➢ Keberadaan owner dan worker yang sudah terdaftar di Projects.co.id.
- ➢ Product-poduct digital yang dipublish.
- ➢ Semua fasilitas yang disediakan oleh Projects.co.id.

Tapi hanya mereka yang sudah terdaftar (registered) saja yang dapat:

- ➢ mempostingkan projectnya.
- ➢ melakukan penawaran terhadap project yang diposting.
- ➢ melakukan penjualan product-product digital.
- ➢ melakukan pembelian product digital.

Proses pendaftaran **gratis** dan **sangat mudah**:

1. Isi formulir pendaftaran online langsung di Projects.co.id
   - ✔ Buat username (username bersifat permanen, tidak bisa dirubah, buatlah username yang efektif)

- ✔ Buat Password
- ✔ Tulis alamat email yang *valid* (admin Projects.co.id akan memverifikasi alamat email Anda.)

2. Lengkapi profil
3. Action

Mengapa Projects.co.id Dibutuhkan?

- ➢ Akses yang luas dan mudah.
- ➢ Akses ke ribuan tenaga profesional di bidangnya dari seluruh penjuru tanah air.

- Iklim kerja yang fair.
- Projects.co.id mempunyai regulasi dan aturan main yang adil dan transparan demi terciptanya kerjasama yang sehat dan saling menguntungkan. Worker dan owner menggunakan identitas asli serta tidak diperbolehkan memiliki akun ganda.
- Mencatat track record semua pihak.
- Worker dan owner diberi kesempatan untuk saling menilai (memberi skor) ketika project selesai. Skor dari beberapa project akan menjadi rating yang menggambarkan reputasi orang tersebut di projects.co.id. Rating yang tinggi akan mempermudah worker untuk mendapatkan project berikutnya, dan mempermudah owner untuk mendapatkan worker yang berkualitas.
- Memiliki team arbitrase untuk menyelesaikan sengketa yang mungkin terjadi.
- Semua file dan percakapan yang berkaitan dengan project tersimpan rapi dalam sistem projects.co.id dan dapat digunakan dalam proses arbitrase.
- Jaminan pekerjaan selesai atau uang kembali.
- Projects.co.id berperan sebagai penjamin bagi kedua belah pihak bahwa worker pasti akan menyelesaikan pekerjaan sebagaimana yang telah disepakati, atau uang

dikembalikan kepada owner ketika worker tidak dapat menyelesaikan pekerjaannya, maksimal dalam 7 (tujuh) hari kerja.

- Jaminan kualitas product digital.
- Semua product digital yang dipublish pada space penjualan telah diseleksi dan divalidasi oleh tim admin Projects.co.id.
- Hemat biaya.
- Besaran nilai project sudah disepakati sejak awal dan tidak ada biaya tambahan apapun. Projects.co.id hanya mengambil sedikit prosentase dari nilai project yang telah disepakati.
- Pembayaran instant.
- Tidak seperti outsourcing luar negeri yang membutuhkan banyak waktu dan biaya untuk mencairkan pembayaran, kami menggunakan sistem transfer antar bank. Jauh lebih cepat dan lebih hemat.
- Dikelola oleh tenaga profesional.
- Projects.co.id dikelola oleh para veteran outsourcing yang telah berpengalaman bertahun-tahun dan di *backup* oleh perusahaan yang dikelola secara profesional.
- Keamanan data terjamin.
- Semua informasi dan data project yang masuk ke

Projects.co.id dijamin kerahasiaannya dan di backup secara berkala.

- Team support

  Projects.co.id melayani bantuan konsultansi bagi worker dan owner melalui e-mail dan telepon dari jam 08.00 s/d 17.00 WIB setiap hari kerja.

Keunggulan Projects.co.id dibanding Pesaing

No	PROJECTS.CO.ID	PESAING
1	Eksistensi & Legalitas Perusahaan Jelas (sesuai dengan ketentuan hukum dan pajak di indonesia) **Perizinan** » Akte Pendirian dari Kementerian Hukum & Ham » Izin SIUP & TDP dari Pemerintahan setempat » Terdaftar di Direktorat Jenderal Pajak	Tidak Jelas (tidak mengikuti ketentuan hukum dan pajak di Indonesia)
2	Pembayaran Menggunakan Bank Dalam Negeri.	Pembayaran menggunakan cek, Paypal, Credit Card, Skrill, Wire, Web Money.
3	Tersedia space penjualan (lapak online) bagi user untuk melakukan penjualan product-product digital.	Tidak tersedia
4	Sangat Liquid » Penyetoran dari owner ke Projects.co.id hanya butuh beberapa detik » Pembayaran dari Projects.co.id ke worker hanya butuh beberapa detik	Tidak liquid/sangat lama » Penyetoran dari owner butuh waktu ± 2 minggu » Pembayaran ke worker butuh waktu ± 2 minggu » Dana efektif diterima worker di rekening dapat memakan waktu bulanan
5	Murah » Keanggotaan user gratis » Fee project yang kecil, hanya 12% dari setiap project. » Biaya transfer sangat murah » Tidak ada biaya tambahan lainnya » Tidak ada konversi nilai mata uang	Mahal » Keanggotaan berbayar » Biaya proyek minimal Rp. 50.000/proyek » Biaya transfer mahal » Ada biaya tambahan lainnya » Ada konversi mata uang yang merugikan
6	Produk dalam negeri (dikelola oleh anak-anak bangsa yang professional)	Produk luar negeri
7	Mempunyai sistem yang menjamin iklim kerja sama yang adil	Sama

8	Sistem: Score ➔ Rating ➔ Rangking Semua pihak bekerja secara sungguh-sungguh	Sebagian saja
9	Penawaran tertutup (owner & worker bebas melakukan penawaran, tanpa ada pihak lain yang bisa intervensi)	Penawaran terbuka (banyak intervensi dari pihak lain)

Beberapa Aturan untuk Menghindari Kekacauan

1. Berkomunikasilah hanya lewat www.projects.co.id

   Pastikan Anda hanya berkomunikasi dengan owner melalui www.projects.co.id. Hanya dengan cara begitulah komunikasi antara Anda dengan owner tercatat. Saat Anda berselisih dengan owner, PT Panonpoe Media akan membantu Anda menyelesaikan masalah ini melalui tim arbitrase dengan mempelajari catatan komunikasi Anda dengan owner. Setinggi apapun godaannya, jangan pernah berkomunikasi dengan owner diluar www.projects.co.id, baik melalui email, telepon, SMS, Yahoo Messenger, skype, atau media apapun.

2. Baca dan Mintalah Instruksi Detil

   Cara terbaik untuk memastikan bahwa sebuah project terselesaikan sesuai ekspektasi owner adalah dengan membaca dan meminta instruksi detil. Ini akan membantu Anda agar tidak menebak-nebak apa saja yang dibutuhkan. Jangan berasumsi bahwa Anda mengetahui dengan jelas apa yang Anda maksudkan. Mintalah penjelasan. Bacalah juga dengan jelas sebelum melakukan biding.

3. Gunakan alat bantu untuk menjelaskan konsep

   Kadang-kadang Anda tidak dapat menjelaskan sebuah konsep hanya dengan menggunakan tulisan. Anda mungkin perlu menambahkan gambar atau video. Anda dapat menggunakan aplikasi *Jing* untuk meng-*capture* Video dan *Screenshot* untuk meng-capture tampilan di layar. Silahkan melakukan pencarian dengan Google mengenai keduanya.

4. Bertanyalah

   Kadang-kadang orang segan bertanya. Terlihat sederhana, tetapi ini dapat menjadi masalah. Bertanyalah kepada owner jika ada yang perlu klarifikasi.

5. Menjawab pertanyaan owner dengan cepat

   Anda akan menjadi penyebab utama terlambatnya penyelesaian project jika Anda membutuhkan waktu *selamanya* untuk menjawab pertanyaan owner. Seringkali penundaan juga menyebabkan owner frustasi. Sebaiknya Anda merespon owner dengan cepat, maksimal beberapa jam sejak Anda menerimanya.

6. Hindarilah menyalahkan dan mengancam owner

   Tidak ada project yang sempurna. Tindakan Anda menyalahkan dan mengancam owner akan memperburuk keadaan. Kesalahan bukanlah akhir dari dunia. Kesalahan hanyalah kesalahan. Kesalahan bukanlah berarti seorang

owner tidak sanggup menjelaskan dengan detil suatu pekerjaan. Ketika Anda membutuhkan penjelasan, tunjukan bagian mana yang perlu dijelaskan dan bicarakanlah cara mencapai penyelesaian project.

7. Selalu fokus ke uang akan membuat Anda terlihat seperti pencundang

   Ini sangat penting. Jangan pernah meminta owner menandai project sudah selesai jika kenyataannya adalah sebaliknya, hanya agar Anda dapat segera menerima uang project. Anda adalah pekerja profesional. Anda menjalankan bisnis freelancing ini secara professional. Sebagai profesional, Anda tidak *sebentar-sebentar* meminta uang. Selesaikan pekerjaan Anda dengan baik dan seperti yang Anda janjikan kepada owner, uang Anda akan mendarat dengan mulus di rekening Anda.

8. Ingatlah hal ini ketika tiba waktunya memberi rating

   Yang Anda inginkan adalah memiliki hubungan jangka panjang saling menguntungkan dengan owner. Ketika project selesai, Anda perlu memberikan feedback/rating. Ingatlah sebelum Anda memberikan rating rendah bahwa rating rendah akan menyebabkan owner kesulitan mendapatkan worker berkualitas di kemudian hari. Ini bukanlah saat yang tepat untuk bersikap kritis. Segala masalah dan perselisihan yang mungkin ada seharusnya sudah diselesaikan sebelumnya.

Bagaimana Menghasilkan Passive Income Hingga Seumur Hidup hanya dengan Mempromosikan Projects.co.id dan Membranding Ulang E-Book Ini

Seperti saya katakan diawal e-book ini, Anda memiliki kesempatan untuk memperoleh passive income hingga seumur hidup dengan mempromosikan Projects.co.id melalui **affiliate marketing**. Salah satu cara termudah melakukannya adalah dengan membranding ulang e-book ini dan menyebarkannya.

> Salah satu cara termudah melakukannya adalah dengan cara membranding ulang e-book ini dan *m*enyebarkannya.

Apa itu Affiliate Marketing?

Secara sederhana affiliate marketing adalah ketika Anda mengirim seseorang ke sebuah website atau ke sebuah penawaran produk melalui link (URL) Anda, dan kemudian jika orang tersebut membeli sesuatu dari website tersebut, Anda mendapatkan komisi dari penjualan tersebut.

Sebagai contoh, Anda memiliki sebuah website yang cukup ramai pengunjungnya dan Anda memutuskan untuk memasang banner Projects.co.id di halaman utama website tersebut. Ketika seorang pengunjung mengklik banner tersebut, website www.projects.co.id akan terbuka. Jika visitor tersebut mendaftar (melakukan registrasi), user tersebut akan tercatat sebagai user yang dibawa oleh Anda. Saat user ini memasang project (berperan sebagai owner), memenangkan dan mengerjakan project (berperan sebagai worker), menjual (berperan sebagai seller) ataupun membeli (berperan sebagai buyer) produk digital, Anda akan memperoleh komisi.

Informasi lebih jelas dan detil mengenai hal ini dapat Anda lihat di www.projects.co.id.

Sebarkan Link (URL) Anda

Katakanlah Anda telah mendaftarkan diri Anda untuk program affiliate marketing di www.projects.co.id. Anda akan mendapatkan link (URL) seperti ini:

http://www.projects.co.id/public/program/promo/721611/kerja_online

dimana kata “kerja_online” pada URL tersebut bisa apa saja terserah Anda.

Untuk memperbesar kesempatan dan (dan komisi) Anda, Anda perlu menampilkan link (URL) di sebanyak mungkin tempat. Anda dapat menampilkan link (URL) tersebut pada:

- Website atau blog Anda
- Aplikasi/software yang Anda buat, baik itu aplikasi untuk desktop maupun aplikasi untuk mobile phones.
- Artikel Anda
- Video yang Anda buat untuk ditampilkan di Youtube
- Signature di semua email yang masuk ke mailing list Anda jika Anda adalah seorang moderator mailing list.
- E-book, baik yang Anda tulis sendiri maupun yang *private label*
- Bahan presentasi pada acara komunitas
- Brosur, spanduk, selebaran
- Dan lain-lainnya yang saya yakin Anda dapat berkreasi sendiri. Anda bahkan dapat menulis buku (buku cetak!), menerbitkannya dan menjualnya di toko buku.

Seperti disebutkan sebelumnya, cara tercepat dan termudah untuk mendapatkan passive income hingga seumur hidup dengan mempromosikan Projects.co.id melalui affiliate marketing adalah dengan cara membranding ulang e-book ini

dan menyebabkannya! Caranya sangat sederhana: Anda cukup mengubah seluruh link di e-book ini dari yang semula www.projects.co.id menjadi link affiliasi Anda (misalnya http://www.projects.co.id/public/program/promo/721611/kerja_online) dan menyebarkan e-book yang telah Anda ubah link (URL) nya ini di website Anda, di website forum-forum diskusi semacam Kaskus dan Detik Forum atau di situs berbagai dokumen seperti slideshare.net. Jika Anda merasa link (URL) affiliasi terlalu panjang, Anda dapat memperpendeknya dengan menggunakan fasilitas *URL shortener* seperti di bitly.com atau goo.gl.

Caranya sangat sederhana: Anda cukup mengubah seluruh link di e-book ini dari yang semula www.projects.co.id menjadi link affiliasi Anda dan menyebarkannya di website Anda, di website forum-forum diskusi semacam Kaskus dan Detik Forum atau di situs berbagi dokumen seperti slideshare.net.

Akhir Kata

Saya yakin ebook ini pasti bermanfaat bagi Anda. Bacalah berkali-kali hingga jelas dan mengerti. Mulailah mendaftar di www.projects.co.id dan mulailah menjadi seorang freelancer. Mendaftarkan diri Anda di www.projects.co.id hanya membutuhkan waktu kurang dari satu menit dan bebas biaya. *You have nothing to lose but everything to gain!*

Jika Anda ingin berbagi cerita yang menarik, atau jika Anda memiliki pertanyaan yang Anda merasa saya dapat membantu menjawabnya, saya dapat dihubungi di wiro [at] projects.co.id.

> Saya yakin ebook ini akan bermanfaat bagi Anda. Bacalah berkali-kali hingga jelas dan mengerti. Mulailah mendaftar di www.projects.co.id dan mulailah mengoutsource pekerjaan-pekerjaan Anda. Mendaftarkan diri Anda di www.projects.co.id hanya membutuhkan waktu kurang dari satu menit dan bebas biaya. *You have nothing to lose but everything to gain!*
>
> Jika Anda ingin berbagai cerita yang menarik, atau jika Anda memiliki pertanyaan yang Anda merasa saya dapat membantu menjawabnya, saya dapat dihubungi di wiro [at] projects.co.id.

Tulisan ini didistribusikan bersamaan dengan tulisan "*Rahasia Membangun Kerajaan Bisnis Dengan Bantuan Bakat-Bakat Terbaik (Dan Menghemat Banyak Biaya di Saat yang Sama): Sebuah Panduan untuk Business Owner dan HRD Perusahaan*". Anda dapat mengunjungi www.projects.co.id untuk mendapatkannya.

Tulisan ini didistribusikan bersamaan dengan tulisan "*Rahasia Mendulang Uang dan Membangun Masa Depan di Internet: Jual Keahlian dan Bakat Anda Tanpa Boss, di Manapun dan Kapanpun Anda mau.*"
Anda dapat mengunjungi www.projects.co.id untuk mendapatkannya.

Sampai ketemu lagi di tulisan berikutnya. Salam untuk Anda dan keluarga. Sukses selalu untuk kita semua.

Daftar Pustaka

Gatra News, 2014. *Data Terbaru Menunjukkan Kebangkitan Freelancing di Indonesia.* www.gatra.com

Hardy, Wiro. 2014. *Rahasia Membangun Kerajaan Bisnis Dengan Bantuan Bakat-Bakat Terbaik (Dan Menghemat Banyak Biaya di Saat yang Sama): Sebuah Panduan untuk Business Owner dan HRD Perusahaan*. www.projects.co.id

Juju, Dominikus dan Feri Sulianta. 2014. *Kiat Sukses Menjadi IT Freelance*. PT Elex Media Komputindo.